

## Artikel funda /Meer Weten (consumenten)

Onderwerp De psychologie achter de ideale verkoopprijs

Redacteur Patrick Wessels

### Titel (h1-kop) (15-35 tekens)

De psychologie van de ideale verkoopprijs

### Sfeerkop (20-90 tekens, maximaal 1 zin)

Wat is de beste vraagprijs om jouw woning te verkopen?

### Intro (in bold, +/- 3-4 regels)

Een goede prijs is pure psychologie, dat weet je misschien van supermarkten en marketeers die jou proberen te beïnvloeden. Maar, kun je die psychologische tips voor de ideale prijs ook gebruiken om jouw huis te verkopen? Dankzij 3 praktische suggesties weet je zeker dat je de beste vraagprijs voor jouw woning kiest.

### Broodtekst

## H2 De psychologie van de beste prijs

Prijpsychologie kent een uitgebreide literatuur, daar is veel onderzoek naar gedaan. Dat onderzoek richt zich vooral op de retail en andere commerciële omgevingen, waar het vaak gaat om kleine(re) bedragen.

Inzichten maken bijvoorbeeld duidelijk dat €2,99 door consumenten goedkoper wordt ervaren dan €3,00, en dat een kop koffie voor €4 door het euroteken duurder oogt dan simpelweg 4. Verder kunnen retailers diezelfde €4 goedkoper laten ogen door er een duurdere variant van het product van €6 naast te zetten.

Maar, kun je die inzichten één-op-één vertalen naar de vraag- en verkoopprijs van jouw woning? Zo makkelijk is het helaas niet. Waar het in de retail gaat om relatief kleine bedragen en regelmatige aankopen zit de aankoop van een woning heel anders in elkaar. Kopers verdiepen zich, schakelen waarschijnlijk een makelaar in en zijn dus op een heel andere manier gevoelig voor psychologische prijzen.

## H2 3 praktische tips voor de beste verkoopprijs

Dat neemt niet weg dat je met een paar praktische tips wel degelijk een psychologisch betere prijs voor jouw woning kunt vragen. Hier volgen drie suggesties:

### **H3 1. Een huis is geen koopje: vergeet 95 en 99 cent**

Onderzoek door Marketing Analyst bij funda Garikai van Weydom (<https://www.funda.nl/voormakelaars/artikel-makelaar/de-psychologie-achter-de-ideale-objectprijs/>) wees al eerder uit dat een vraagprijs van €400.000 gemiddeld beter werkt dan een vraagprijs van €395.000. Het effect van €2,95 of €2,99 in plaats van €3,00 gaat in dit geval dus niet op.

Dat laat zich ook psychologisch verklaren. De onbewuste invloed volgt namelijk uit de neiging om prijzen van links naar rechts te lezen. Hierdoor ontstaat een 'left-digit orientation'-effect ([https://www.jstor.org/stable/10.1086/429600?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/10.1086/429600?seq=1#page_scan_tab_contents)). Dat effect geldt vooral bij koopjes, omdat consumenten die beoordelen op basis van gevoel heuristieken. Dat zijn psychologische aannames, die ervoor zorgen dat het brein zich er niet verder in hoeft te verdiepen.

De aankoop van een woning leidt juist wél tot die verdieping, en daarmee een beoordeling op basis van ratio (in plaats van gevoel en heuristieken). Het psychologische prijseffect wordt tenietgedaan.

### **H3 2. Vraag een niet-afgerond bedrag**

Toch zal ook een vraagprijs van €400.000 niet altijd ideaal zijn. In praktische zin werkt het wellicht goed (omdat het object dan verschijnt bij zoekopdrachten tót €400.000 en vanaf €400.000), maar psychologisch kan het slimmer.

Onderzoek naar keuzegedrag wijst namelijk uit dat het brein een (groot) afgerond bedrag vooral associeert met gevoelsaankopen, terwijl niet-afgeronde bedragen veel beter passen bij ratio-aankopen (<https://www.jstor.org/stable/10.1086/656570>). Een niet-afgerond bedrag is in dit geval bijvoorbeeld €404.350. Het gaat daarmee om een ander effect dan het afprijzen tot net onder de hele euro.

Consumenten besteden graag €700 aan een vakantie, omdat ze daarover liever niet te veel vanuit ratio nadenken (het gevoel moet goed zijn). Een vaatwasser kan beter €708 kosten, omdat die prijs uitstraalt dat de producent de kostprijs plus wat marge berekent, en dat dit de daadwerkelijk berekende eerlijkste prijs is.

Met een vraagprijs van €404.350 communiceer je dat je bijvoorbeeld de WOZ-waarde of de verkoopprijs van meerdere vergelijkbare woningen als basis hebt genomen voor de berekening. Met €400.000 communiceer je dat je de prijs lukraak hebt gekozen of hebt afgerond, waarschijnlijk in jouw voordeel.

### **H3 3. Houd wat ruimte voor onderhandeling**

Een koper wil het gevoel hebben een goede prijs te betalen, zoals jij zeker wilt weten dat je de ideale vraagprijs kiest. Dat gevoel volgt vooral uit een succesvolle onderhandeling, waar met name de koper tevreden op kan terugkijken.

Kopers kunnen moeilijk beoordelen wat een goede of slechte (te hoge) prijs is voor een woning, behalve als ze daar een taxatie voor laten uitvoeren. Daarom voelt het voor de

verkoper vaak al goed als het lukt om van de vraagprijs iets af te krijgen, of er wat voordeel bij te onderhandelen.

Zorg er bij voldoende vraag en aanbod op de huizenmarkt daarom voor dat er wat ruimte is voor onderhandelingen. Je kunt dan een beetje zakken met de prijs, om de koper het gevoel van een geslaagde onderhandeling te geven. Als je €404.350 uiteindelijk afrondt naar €400.000 geeft dat de koper een voldaan gevoel. En jij ontvangt nog steeds de €400.000 die je graag voor het huis wil hebben.

## H2 Bepaal de vraagprijs samen met een makelaar

Bepaal de vraagprijs voor jouw woning altijd samen met een makelaar. Dat is een professional die nadenkt over zowel de psychologisch beste prijs als andere factoren die belangrijk zijn.

Wist je bijvoorbeeld dat veel verkopers rekening houden met de prijscategorieën voor zoekresultaten? Zorg dat de prijs nog net binnen een populaire prijs categorie valt. Of kies zelfs voor precies een categoriegrens, zodat jouw woning in twee categorieën te zien is.

Vind een makelaar ([www.funda.nl/makelaars](http://www.funda.nl/makelaars)) bij jou in de buurt om samen de psychologisch beste verkoopprijs voor jouw woning te bepalen.

Of lees meer over hoe makelaars de vraagprijs van jouw woning vaststellen (<https://www.funda.nl/meer-weten/verkopen/hoe-wordt-de-vraagprijs-van-mijn-woning-bepaald/>).

### Metadata:

Lead (110-115 tekens, korte teasertekst die triggert om door te klikken)

Wat is de beste vraagprijs om jouw woning voor het hoogste bedrag te verkopen?  
Ontdek de psychologie van de ideale verkoopprijs.

Meta Description (70-155 tekens, dit is de korte tekst die je in Google ziet in de zoekresultatenlijst)

Wat is de beste vraagprijs om jouw woning voor het hoogste bedrag te verkopen?  
Ontdek de psychologie van de ideale verkoopprijs.

Html-titel, ook wel meta-title of seo-titel genoemd. Zet het belangrijkste zoekwoord vooraan. De html-title mag hetzelfde zijn als h1-kop (titel), maar maak 'm niet langer dan +/- 60- tekens. Hij moet uitnodigen om door te klikken.

|  |
|--|
|  |
|--|

*In te vullen door contentmanager:*

|                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Social description: wordt bij delen op social direct onder de html-title weergegeven en fungeert dus als een soort subkop. Maak een korte (+/- 60 tekens), triggerende tekst die nieuwsgierig maakt naar de rest van het artikel. |
|                                                                                                                                                                                                                                   |
| Tags (voor in het cms)                                                                                                                                                                                                            |
|                                                                                                                                                                                                                                   |

|                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dynamisch contentblok (blok met verwijzing naar gerelateerde artikelen)                                                                                                           |
| Met deze tags:<br>Met een of meer tags:<br>Zonder tags:<br><br>Resultaten weergeven:<br>Toon resultaten 1 tot 3<br>Sorteer op: publicatiedatum<br>Volgorde: nieuwste/hogste eerst |